

ФОРМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Т.Н. Лаворенко, 3 курс

*Научный руководитель – М.А. Коноплицкая, ассистент
Полесский государственный университет*

В условиях рыночной экономики особую важность приобретает процесс формирования банковских пассивов, оптимизация их структуры и в связи с этим качество управления всеми источниками денежных средств, которые образуют ресурсный потенциал коммерческого банка. Очевидно, что устойчивая ресурсная база банка позволяет ему успешно проводить ссудные и иные активные операции. Необходимо отметить, что крупные, проверенные и честно выполняющие свои обязательства юридические лица приносят большую прибыль коммерческим банкам, по сравнению с другими клиентами [2,с.243].

Специалисты, как в Республике Беларусь, так и за рубежом утверждают, что на достаточно насыщенном рынке банковских услуг сегодня именно качество обслуживания клиентов предопределяет успех конкурентной борьбы.

Одной из распространенных банковских услуг является расчетно–кассовое обслуживание клиентов – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, уровень которого во многом определяет репутацию банка. Расчетное обслуживание, безусловно, самая востребованная услуга коммерческих банков, в которой нуждается бизнес. Для любого бизнеса, будь он малым, или большим вопрос РКО по сей день не утратил своей актуальности. Несмотря на активное развитие, особенно в последние годы, рынка кредитов и депозитов, все эти услуги будут абсолютно бесполезны для предприятия, если оно не сможет совершать при этом элементарных действий, таких как, например, расчеты с поставщиками, оплата налогов, выплата зарплаты своим работникам. Сегодня белорусские банки прилагают определенные усилия, чтобы даже такой традиционной услуге как расчетно–кассовое обслуживание, придать больше удобства и прозрачности, например с помощью пакетного РКО. В этом случае банки отходят от привычной сетки тарифов и формируют максимально компактное и удобное для бизнеса предложение по набору услуг расчетно–кассового обслуживания и их стоимости.

Во–первых, для самого клиента упрощается процесс выбора наиболее подходящего варианта. Традиционные способы тарификации услуг РКО неудобны тем, что данные услуги разбросаны по сборнику тарифов банка. Вторым доводом в пользу пакетного РКО служит возможность экономить средства, которые предприятие тратит на банковское обслуживание. Ещё одно преимущество, которое отличает тарифные планы – они часто используются в качестве своеобразного плацдарма, с помощью которого банки предлагают клиентам на более выгодных условиях свои новые технологии и самые продвинутые продукты.

При подключении на тарифный план предприятие может получить доступ к услугам на базе пластиковых карточек, среди которых, пожалуй, наиболее интересными являются зарплатные проекты. При этом опять-таки внедрение карточных технологий влечет оптимизацию ряда процессов внутри самого предприятия. Так, устраняются риски, связанные с получением в банке, доставкой и хранением наличных денег. И наконец, самое главное. Помимо всех вышеперечисленных преимуществ, непосредственно связанных с внедрением этих продуктов, в составе тарифного плана их стоимость, вероятнее всего, будет ниже [4].

С целью получения дополнительных доходов банки предлагают юридическим лицам разместить свободные денежные средства во вкладах на длительный срок. При кредитовании таких клиентов снижается риск, так как вклад может выступать обеспечением кредита. Депозит юридических лиц может быть оформлен депозитным сертификатом. Сертификаты не являются платежным или расчетным средством за проданные товары и услуги. Через выпуск сертификатов коммерческий банк может привлекать только рублевые средства, как от резидентов, так и нерезидентов [1, с.22].

Банки привлекают ресурсы и через эмиссию банковских карт. Банковские карты, которые выпускаются для юридических лиц: расчетная банковская карта – расходование средств в пределах суммы, которая имеется на счете или кредита предоставляемого КБ – эмитентом клиенту (овердрафт).

Ресурсы от юридических лиц могут быть привлечены через выпуск облигаций. Облигации дают возможность банкам привлекать денежные средства на продолжительный срок, а владельцам облигаций (юридическим лицам) – получать фиксированный доход в виде процента. Выпуск облигаций является источником долгосрочных ресурсов и не слишком дорогих.

Таким образом, банки предлагают юридическим лицам разнообразные варианты размещения средств. Помимо традиционных способов перспективной формой является пакетное предложение услуг.

Список использованных источников

1. Алексеева В.Д. Учебное пособие по дисциплине «Банковское дело». – Сыкт., 2009. 63 с.
2. Балабанова И.Т. Банки и банковская деятельность. – СПб.: Питер, 2009. – 345с.: ил
3. Бюллетень банковской статистики №3 (141). 2011г.
4. Информационный портал www.infobank.by, Екатерина Смирнова, специально для проекта «Финансовые университеты с Банком ВТБ», Пакетное обслуживание по РКО 28.04.11 [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.infobank.by/2242/Default.aspx>– Дата доступа: 09.01.2012г.